

**Nachlassplanung als Private Banking
Dienstleistung**

Bachelorarbeit

in

Banking / Financial Services

am

**Institut für schweizerisches Bankwesen
der Universität Zürich**

bei

PROF. DR. H. GEIGER

vorgelegt von

PHILIPPE WALLIMANN

Abgabedatum: 23. November 2007

Executive Summary

Es ist absehbar, dass der Nachlassplanung in nächster Zeit eine immer grössere Bedeutung zukommt. Sei es aufgrund des zunehmenden Erbvolumens oder durch die demographische Entwicklung, die bewirkt, dass schlussendlich immer weniger Leute immer mehr erben. Im Bewusstsein dieser Entwicklung haben nicht nur Anwälte, Notare und andere Finanzdienstleister dieses Geschäftsfeld erkannt, sondern im Speziellen auch die Banken. Letztere bieten die Nachlassplanung als Private Banking Dienstleistung an. Dabei verfolgen sie das primäre Ziel, Neugelder zu akquirieren und die Assets innerhalb der Bank zu behalten.

Die Nachlassregelung wird aufgrund der zunehmenden Mobilität und den sich ändernden rechtlichen Rahmenbedingungen immer komplexer. Jedoch ist ein grosses Potential vorhanden, welches die Banken zu nutzen versuchen. Bedauerlicherweise ist sie als Private Banking Dienstleistung noch zu wenig bekannt.

Der erste Teil, der im Rahmen dieser Arbeit untersucht wurde, widmet sich dem Markt der Vermögensverwaltung unter besonderer Beachtung der Nachlassplanung. Die Recherchen und Analysen von Statistiken haben ergeben, dass die Schweiz mit 6'900 Mrd. CHF verwaltetem Vermögen, wovon über die Hälfte von ausländischen Kunden stammt, eine wichtige Stellung in der weltweiten Vermögensverwaltung einnimmt. Aufgrund der heutigen stabilen Weltsituation erfährt das on-shore Bankgeschäft ein zunehmendes Interesse und wurde daher in den letzten Jahren weiter ausgebaut. Betrachtet man den Markt der Vermögensverwaltung in der Schweiz bezüglich der Nachlassplanung, ist festzustellen, dass im Jahr 2010 das durchschnittliche pro Kopf Vermögen der über 64 Jährigen schätzungsweise 1'092'748 CHF betragen wird. Berücksichtigt man zusätzlich noch Faktoren wie die demografische Entwicklung, wird deutlich, dass aufgrund der Altersstruktur eine Konzentration des Vermögens auf die ältere Bevölkerungsschicht stattfindet, weil mehr als die Hälfte des vererbten Vermögens an über 55 jährige Personen geht und zusätzlich der Nachlass pro Erbenden immer höher wird. Folglich erhält die Nachlassplanung in Zukunft eine noch grössere Bedeutung und darf als wachsender Markt interpretiert werden.

Der zweite Teil befasst sich mit den Anforderungen und Herausforderungen an die Nachlassplanung. In diesem Abschnitt wurden Gesprächspartner aus der Praxis befragt, um die aktuelle Situation und die verschiedenen Problemstellungen zu ermitteln. Anschliessend wurde aus den Erkenntnissen eine Systematik zur Kundenklassifikation herausgearbeitet sowie das Vorgehen in der Nachlassplanung exemplarisch

erläutert und an zwei Fallbeispielen angewendet. Zudem wurden die aus inhaltlicher Sicht interessantesten Kunden in Gruppen eingeteilt, beschrieben und analysiert. Mit dem Resultat, dass die Nachlassplanung immer eine Einzelanfertigung und aufgrund der zunehmenden internationalen Mobilität der Kunden, erbrechtlich, güterrechtlich und steuerrechtlich enorm komplex ist.

Im dritten Teil wurden die Produkte, Dienstleistungen und Strukturen, welche von der Bank in der Nachlassplanung angeboten werden, analysiert, beschrieben und auf die Eignung der dargestellten Kundengruppen überprüft. Die Analyse führte zum Resultat, dass heute im Schweizer Private Banking mehrheitlich Lösungen mit Testamenten und Erbverträgen eingesetzt werden. International und vor allem im angelsächsischen Raum werden primär Trusts als Lösungen verwendet.

Aufgrund der Resultate gelangt man zur allgemeinen Beurteilung, dass in den nächsten Jahren das Potential der Nachlassplanung weiter zunehmen wird. Wenn die Banken und Finanzdienstleister dieses Potential nutzen, können voraussichtlich interessante Neugelder akquiriert werden. Mit der Folge, dass die Assets under Management zunehmen und damit der Return on Assets gesteigert werden kann.

Zürich, im November 2007

Philippe Wallimann